

Ciriaco, Salvatore, *Luxury Production, Technological Transfer and International Competition in Early Modern Europe*, Leipzig, Leipziger Universitätsverlag GmbH, 2017, 277 págs. ISBN: 9783960231172.

El lector que se asome a las páginas de este volumen encontrará una recopilación de doce ensayos en francés e inglés escritos por el autor, cuyo común denominador estriba en ofrecer una visión de conjunto en torno a los conceptos recogidos en el título. Precedidos de una introducción en la que Ciriaco dibuja el marco metodológico en el que se inserta su producción científica, los ensayos se organizan siguiendo el orden cronológico en el que, en origen, fueron publicados entre 1981 y 2017. En ellos, el autor analiza aspectos relativos a la producción de manufacturas de lujo en el contexto europeo, con particular atención a Italia y, más específicamente, a la República de Venecia, así como a Francia y Holanda. En los últimos ensayos, el estudio del mercado internacional de productos de lujo le lleva a explorar las relaciones comerciales entre Europa y Oriente, poniendo el foco en Japón y China. Por lo general, los sucesivos capítulos dialogan y se complementan entre sí. Al mismo tiempo, el hecho de haber sido concebidos en un principio como ensayos independientes permite efectuar una lectura no necesariamente correlativa de los mismos.

Tomando como marco de referencia tanto los estudios clásicos de Fernand Braudel, Norbert Elias o Pierre Bourdieu, como las más recientes investigaciones de Maxine Berg, Salvatore Ciriaco analiza un amplio espectro de manufacturas de lujo: desde la producción textil —centrándose principalmente en la seda—, pasando por el blanco de plomo veneciano, llegando a los relojes mecánicos o los diamantes. En los diferentes ensayos que dedica a cada una de estas mercancías de lujo no solo entran en juego fenómenos macroeconómicos y acontecimientos a escala internacional, sino también y sobre todo el estudio de las dinámicas internas de una determinada región productora: las relaciones ciudad-territorio, la disponibilidad de materias primas, las estructuras sociales e instituciones existentes o las leyes suntuarias en vigor. De este modo, Ciriaco proporciona una interpretación en torno al desarrollo de una determinada industria del lujo en la Europa Moderna que huye de la aplicación de modelos interpretativos rígidos que llevan a generalizaciones; por el contrario, el autor aplica nociones más flexibles como los conceptos de “centro”, “semi-periferia” y “periferia” de Immanuel Wallerstein o analiza el proceso de desindustrialización de la república de Venecia tomando en consideración los distintos sectores de producción así como la situación en todo el territorio, lo que permite dibujar un escenario rico en matices, reflejo de la complejidad de los procesos históricos, de los constantes cambios geopolíticos y de los factores sociales que condicionan el objeto de estudio.

El desarrollo de las manufacturas de lujo en la época moderna estuvo en todo momento jalonado por los procesos de mejora e innovación tecnológica, aspecto que emerge a lo largo de todo el volumen. En Francia, la introducción de nuevas inven-

ciones en los telares, unida a la creación de innovadores diseños textiles contribuyó al afianzamiento de la industria de la seda en Lyon hacia finales del siglo XVII; todo lo cual acabaría dando lugar a la supremacía gala en ese sector del lujo durante la centuria sucesiva. Por su parte, Holanda alcanzó su zenit en el mercado internacional entre 1647 y 1672 en buena medida gracias tanto a los avances experimentados en la investigación agrónoma como a su superioridad tecnológica en un amplio abanico de sectores que abarcaban no solo la industria textil, sino también la producción de papel, la cerámica de Delft, la construcción naval o la talla de diamantes, entre otras actividades. Además, estos procesos de innovación tecnológica permiten a Ciriaco explorar cuestiones como la competencia internacional con el fin de implementar sistemas de producción más eficaces. Un ejemplo ilustrativo de ello lo encontramos en el capítulo dedicado a la producción y el comercio del blanco de plomo en Venecia, un producto utilizado tanto para fines cosméticos como artísticos. Mientras que en la ciudad lagunara la preparación del albayalde tuvo una componente ciertamente artesanal, la introducción del denominado “sistema holandés” en el norte de Europa, de mayor complejidad, presentaba notables ventajas y supuso poder articular una organización de la producción más eficaz que amenazaría la posición privilegiada de Venecia en el comercio de esta mercancía. A pesar de ello, la producción del blanco de plomo veneciano pudo todavía subsistir algún tiempo en el mercado tras la implementación del “sistema holandés” en el siglo XVI, pues era considerado de mayor calidad y pureza que el neerlandés y por ello fue especialmente valorado en el ámbito artístico.

En ese escenario de competencia y rivalidad entre las distintas potencias europeas, otro de los aspectos relevantes que toma en consideración Ciriaco es la movilidad de los distintos agentes implicados en la producción y comercialización de esas manufacturas de lujo. Esta cuestión no solo aparece a lo largo de los distintos capítulos del volumen, sino que le dedica íntegramente el ensayo titulado “Migration, Minorities, and the Transfer of Technology in Early Modern Europe”. En él, subraya la atracción que ejercieron los principales centros económicos y comerciales en los potenciales “emigrantes” en el complejo escenario de la Europa del Antiguo Régimen contemplando las múltiples variables del tablero geopolítico con especial atención a las persecuciones religiosas y a las políticas ejercidas por determinados estados contra las minorías religiosas. Así, las sucesivas oleadas migratorias de hugonotes llevaron aparejada una transferencia de su *savoir faire* a los estados receptores. Si la industria de la lana inglesa se benefició de la llegada de estos migrantes que introdujeron mejoras en los telares (*looms with multiple shuttle*) o la denominada *new drapery*; en Prusia, el Edicto de Potsdam promulgado por el elector de Brandeburgo permitió el asentamiento de los hugonotes en ese estado en 1685 lo que, a su vez, propició el desarrollo de diversas manufacturas textiles. Sin embargo, en ocasiones las medidas legislativas relativas a minorías religiosas adoptadas por las autoridades podían resultar contraproducentes para el desarrollo de las manufacturas del lujo. Así, en un momento crítico para el comercio de diamantes y joyas en Venecia, tanto las autoridades como los gremios de la ciudad, penalizaron y excluyeron a los judíos —quienes secularmente habían comerciado con dichas materias— del ejercicio de tales actividades.

En la redes comerciales de la Edad Moderna no solo viajaron mercaderes, ideas o técnicas sino también, evidentemente, tanto las materias primas para la elaboración de objetos de lujo como las manufacturas acabadas, en viajes, muchas veces no solo

de ida, sino también de vuelta. Particularmente interesante en este sentido resulta el ensayo dedicado a la llegada de los relojes mecánicos europeos a Japón entre los siglos XVI y XVIII. Si bien estos mecanismos fueron considerados mercancías de lujo tanto en Europa como en el país nipón, el impacto que su llegada causó en Oriente tuvo un calado mucho más hondo que el de la mera transferencia tecnológica, repercutiendo en la cosmovisión y en la filosofía tradicional del país receptor. En Japón, la medida del tiempo era muy distinta de la europea por lo que los relojes mecánicos occidentales tuvieron que adaptarse al sistema de horas variables utilizado en el país oriental. Con todo, la llegada de estos objetos supuso un cambio radical en la percepción temporal que acabaría conduciendo a Japón a la reforma del calendario con la adopción de la división occidental del día en veinticuatro horas hacia finales del siglo XIX.

Los productos de lujo también viajaron en sentido contrario, esto es, de Oriente hacia Occidente, y muchas veces fueron asimismo objeto de adaptaciones con el fin de satisfacer los gustos y las demandas de la clientela europea. Así, los jarrones y botellas de licor que Japón exportaba a Occidente fueron decorados con motivos ajenos a la tradición nipona, tales como escenas de paisaje o decoraciones vegetales conformadas por tulipanes.

El panorama descrito hasta el momento refleja las complejidades inherentes a los procesos de producción y comercialización de manufacturas de lujo estudiadas por Ciriaco en un escenario global. Sin embargo y, aunque la cuestión no se halla en el centro de la investigación del autor, tras la lectura del volumen cabe preguntarse cuál fue el papel que desempeñó el mundo ibérico y, más específicamente, la corona española y sus dominios transoceánicos, pues las referencias a la misma son puramente tangenciales.

Con todo, este volumen constituye una aportación significativa desde el enfoque de la historia económica y social que se inserta en el renovado debate en torno a un concepto de difícil y fluctuante definición como el lujo. Al mismo tiempo, más allá de su valor netamente económico, las manufacturas de lujo eran depositarias de múltiples niveles de significación política y simbólica y, por ello, estos objetos eran muchas veces instrumentalizados y exhibidos en determinados contextos. En este sentido, la contribución de Ciriaco complementa las crecientes investigaciones que desde el ámbito de la historia del arte y de la cultura material exploran cuestiones relacionadas con las manufacturas del lujo como las relaciones entre patronos, coleccionistas y artistas o el estudio en torno a los criterios de gusto que motivaron su adquisición, exhibición y recepción en distintos escenarios de Europa, América y Asia durante la Edad Moderna.

Margarita Ana Vázquez Manassero
Universidad Autónoma de Madrid
margarita.vazquez@uam.es